



KoopGarant: een huis kopen voor een lagere prijs mét terugkoopgarantie

In deze brochure vind je algemene informatie over het kopen en terugkopen van een KoopGarantwoning. Het is belangrijk dat je goed begrijpt hoe de regeling werkt en hoe de koopprijs én de terugkoopprijs tot stand komen. Het kan zijn dat de corporatie of ontwikkelaar nog enkele aanvullende voorwaarden stelt. Laat je hierover goed informeren.

De KoopGarantregeling

Sinds 2004 zijn er ruim 35.000 woningen met KoopGarant verkocht door woningcorporaties en projectontwikkelaars. Zij hebben hiervoor een licentie afgesloten bij Stichting OpMaat, de ontwikkelaar van KoopGarant. De KoopGarantregeling is goedgekeurd door de Nationale Hypotheek Garantie en de Belastingdienst.

Waarom KoopGarant?

KoopGarant is er om koopwoningen voor een grotere groep mensen betaalbaar te maken. Wanneer je een woning met KoopGarant koopt, betaal je namelijk een lagere prijs dan de marktwaarde van de woning. Stel dat je de woning eigenlijk niet zou kunnen financieren, dan lukt dat misschien wel met KoopGarant. Ook zijn jouw woonlasten lager dan wanneer je de woning voor de marktwaarde zou kopen.

Als je op termijn besluit te verhuizen, bent je er zeker van dat de corporatie of ontwikkelaar de woning van je terugkoopt. Je ontvangt dan de koopprijs die je bij de aankoop hebt betaald plus of min een deel van de waardeontwikkeling. Dit houdt in dat bij de terugkoop de oorspronkelijke prijsverlaging wordt verrekend.

Wat betekent kopen met KoopGarant voor jou?

- Bij aankoop betaal je een lagere prijs dan de marktwaarde doordat de woningcorporatie of de projectontwikkelaar je een koperskorting op de marktwaarde verstrekt. De marktwaarde is vastgesteld door een onafhankelijke taxateur.
- Jouw situatie is vrijwel hetzelfde als wanneer je volledig eigenaar bent van de woning, met alle voordelen, maar ook met de risico's, die daar bij horen.
- Je gaat de woning zelf als hoofdbewoner bewonen.
- Wanneer je wilt verkopen bied je de woning te koop aan bij de corporatie of ontwikkelaar. Deze garandeert dat zij de woning binnen drie maanden van je terugkoopt. Je kunt de woning dus niet aan iemand anders verkopen.
- Bij de terugkoop ontvang je een prijs die bestaat uit de oorspronkelijke koopsom plus of min een aandeel in de waardeontwikkeling. De prijsverlaging die je bij de aankoop ontving wordt hierdoor weer verrekend met de corporatie of ontwikkelaar.



Kenmerken van KoopGarant

Hoe werkt het nu met de koopprijs? En hoe gaat het terugverkopen? We zetten de belangrijkste kenmerken van KoopGarant hier op een rij.

Koopprijs

Je kunt de KoopGarantwoning kopen tegen een lagere prijs dan de marktwaarde. De **prijsverlaging** die je ontvangt bij de aankoop van een KoopGarantwoning heet in de contracten die je sluit '**koperskorting**'. Voordat de koopprijs van een KoopGarantwoning wordt bepaald, taxeert een onafhankelijke taxateur de woning. De koopprijs is de getaxeerde marktwaarde min de verstrekte koperskorting. Deze koopprijs wordt ook wel de **uitgifteprijs** genoemd. De corporatie of ontwikkelaar bepaalt de hoogte van de koperskorting en deze is altijd minimaal 10%. Soms kun je zelf een percentage kiezen. Ook is het mogelijk dat het percentage afhankelijk is van jouw inkomen. De corporatie of ontwikkelaar hanteert hiervoor haar eigen richtlijnen en kan je hierover informeren.

Koopovereenkomst

In de koopovereenkomst wordt vastgelegd welk percentage koperskorting van toepassing is. Ook staat hierin vermeld wat jouw aandeel is in de ontwikkeling van de marktwaarde, wanneer je de woning terugverkoop. Hoe de terugkoopprijs wordt vastgesteld, leggen we verderop uit. Met de ondertekening van de koopovereenkomst verplicht je jezelf in principe tot het kopen van de woning. De wettelijke bedenktijd van drie werkdagen geldt ook op een KoopGarant-koopovereenkomst. Ook zijn de gebruikelijke ontbindende voorwaarden van toepassing. Dat betekent dat je een aantal weken de tijd hebt om de financiering rond te krijgen. Mocht dat niet lukken, dan vervalt de overeenkomst alsnog.

Financiering

KoopGarantwoningen kun je kopen met eigen geld, een hypotheek of een combinatie van beide. Je bent daar geheel vrij in. Ook de rentevastperiode en het soort hypotheek bepaal je zelf. De hypotheekrente is gewoon fiscaal aftrekbaar. De hypotheek is wel aan een maximum gebonden. Bij veel corporaties en ontwikkelaars moet je de woning financieren met Nationale Hypotheek Garantie (NHG, zie ook www.nhg.nl). Op deze manier is jouw hypotheek gegarandeerd afgestemd op je persoonlijke situatie. Bovendien betaal je een lagere rente dan zonder NHG. Wanneer je onverhoopt en buiten jouw schuld om in financiële problemen komt, dan zoekt de NHG met jou naar een goede oplossing.

Kosten koper

Wanneer je een bestaande woning koopt, betaal je als koper meestal de 'kosten koper': de notaris-kosten voor de overdracht en eventueel overdrachtsbelasting. Als je voor de 'startersvrijstelling' in aanmerking komt, betaal je geen overdrachtsbelasting. Heb je geen vrijstelling, dan betaal je 2% overdrachtsbelasting over de koopprijs.

Bij een nieuwbouwwoning maken de kosten onderdeel uit van de verkoopprijs.



De kosten van financiering komen altijd voor jouw rekening. Het gaat dan onder andere om de advieskosten voor de hypotheek, de premie voor de Nationale Hypotheek Garantie en de notariskosten voor de hypotheekakte. Bij een bestaande woning zijn de bijkomende kosten in totaal ongeveer 5% van de koopsom.

Overdracht

Nadat je de financiering hebt geregeld, kan de overdracht bij de notaris plaatsvinden. Je tekent dan samen met de corporatie of ontwikkelaar de 'akte vestiging erfpacht'.

Erfpacht

In de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen is de terugkoopgarantie geregeld. Deze garantie is verankerd door erfpacht, waardoor je de woning niet aan andere partijen kunt aanbieden. In de praktijk heeft de erfpacht voor jou verder geen financiële gevolgen. Het werkt als volgt: de grond waarop jouw woning staat, wordt door de woningcorporatie of ontwikkelaar uitgegeven in erfpacht, waarbij de canon eeuwigdurend (in één keer) is afgekocht. Deze afkoopsom is een onderdeel van de verkoopprijs. Je betaalt dus geen jaarlijkse canon.

Terugkoopgarantie en aanbiedingsplicht

Als je eigenaar bent van een KoopGarantwoning komt er een moment dat je de woning wilt verkopen. Je moet deze dan terugverkopen aan de corporatie of ontwikkelaar. De corporatie of ontwikkelaar is vervolgens verplicht de woning van jou terug te kopen. Zij garandeert dat zij in principe binnen drie maanden de woning van je terugkoopt. Soms is het ook mogelijk om KoopGarant tussentijds af te kopen en het volledig eigendom van jouw woning te verkrijgen. Informeer hiernaar bij de corporatie of ontwikkelaar.

Terugkoopprijs

De terugkoopprijs is het bedrag dat de corporatie of ontwikkelaar bij terugverkoop voor jouw woning betaalt: de oorspronkelijke koopsom (de 'uitgifteprijs'), plus 100% van de waardeontwikkeling als gevolg van jouw eigen verbeteringen, plus of min jouw aandeel in de overige waardeontwikkeling¹. Het effect van deze berekening van de terugkoopprijs is dat de prijsverlaging die je bij aankoop had, bij de terugkoop weer wordt verrekend.

Hoe de waardedeling en de taxatie in zijn werk gaan, beschrijven we hierna. Aan het eind van deze brochure tref je enkele rekenvoorbeelden aan van de berekening van de terugkoopprijs.

¹ De exacte regels over de bepaling van de verkoopprijs (uitgifteprijs) en de terugkoopprijs zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 en in Artikel 8.4 van de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen. Ook in de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht zijn deze regels vermeld. Bovendien zijn daarin de percentages en bedragen opgenomen die gelden voor jouw woning. De prijsverlaging die je bij aankoop ontvangt wordt in deze contractstukken gedefinieerd als 'koperskorting'.



Delen waardeontwikkeling bij terugverkoop

Bij terugkoop wordt de marktwaarde van jouw woning opnieuw getaxeerd door een onafhankelijke taxateur. Het verschil tussen de marktwaarde bij aankoop en de marktwaarde bij terugverkoop, is de waardeontwikkeling van jouw woning. Heb je zelf verbeteringen aan de woning uitgevoerd? Dan ontvang je 100% van de waardeontwikkeling als gevolg van deze verbeteringen. De rest van de waardeontwikkeling deel je met de corporatie of ontwikkelaar, volgens een door de overheid vastgestelde verdeelsleutel. De corporatie of ontwikkelaar deelt met jou dus zowel in de waardevermeerdering als in de waardevermindering van de woning.

Jouw aandeel in de waardeontwikkeling hangt samen met de koperskorting die je krijgt. Dit aandeel kun je terugvinden in de koopovereenkomst die je tekent bij aankoop van jouw woning. In de tabel hieronder vind je enkele voorbeelden van de waardeverdeling tussen jou en de corporatie of ontwikkelaar.

Koperskorting	Aandeel corporatie/ontwikkelaar in de waardeontwikkeling	Jouw aandeel in de waardeontwikkeling
10%	15%	85%
15%	22,5%	77,5%
20%	30%	70%
25%	37,5%	62,5%

De verhouding tussen het percentage van de koperskorting en de verdeling van de waardeontwikkeling is vastgesteld door het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Deze tabel geldt wanneer je nu een woning koopt met KoopGarant. In het verleden golden ook andere verhoudingen.

Taxatie bij terugverkoop

Een onafhankelijke taxateur bepaalt bij de terugverkoop de marktwaarde van jouw woning. De taxateur zal de waarde taxeren van de woning met en zonder de door jou zelf aangebrachte verbeteringen, zoals een aanbouw of een badkamer. Het verschil tussen deze tweewaarden is de waardevermeerdering die het gevolg is van jouw verbeteringen en komt jou voor de volle 100% toe. De rest van de waardeontwikkeling wordt verdeeld. Houd er wel rekening mee dat bijvoorbeeld de waarde van een luxe keuken of badkamer vaak aanzienlijk lager zal zijn dan wat deze jou gekost heeft.

Bij terugverkoop kun je kiest uit een lijstje met taxateurs dat is vastgesteld door de corporatie of ontwikkelaar óf je wijst zelf een andere taxateur aan. De taxateur die jouw woning taxeert mag gedurende twee jaar voor het aanbod tot terugverkoop niet betrokken zijn geweest bij de aankoop, financiering of (een eerdere) terugverkoop van jouw woning. Daarnaast moet de gekozen taxateur binnen een bepaalde afstand² van jouw woning gevestigd zijn. Kies je uit het lijstje van de

² Meestal geldt dat de te taxeren woning hemelsbreed maximaal 20 kilometer van de vestigingslocatie van de taxateur ligt. Als de woning in de gemeenten Utrecht, Den Haag, Amsterdam of Rotterdam ligt is de afstand maximaal 10 kilometer. Ligt de woning in de provincies Groningen, Friesland of Zeeland, en/of op de Waddeneilanden, dan is de afstand maximaal 30 kilometer.



corporatie of ontwikkelaar een taxateur, dan zijn de kosten voor rekening van de corporatie/ontwikkelaar. Wanneer je zelf een andere taxateur aanwijst dan betaal je de taxatiekosten.

Als je het niet eens bent met de getaxeerde marktwaarde kun je een beroep doen op de geschillenregeling. De corporatie of ontwikkelaar kan overigens ook een beroep doen op de geschillenregeling.

Geschillenregeling

Wanneer je het niet eens bent met de getaxeerde marktwaarden, kun je een beroep doen op de geschillenregeling³. De geschillenregeling houdt in dat zowel jij als de corporatie/ontwikkelaar een taxateur kiest. Vervolgens wijzen deze twee taxateurs een derde taxateur aan. Deze drie taxateurs mogen gedurende twee jaar voor het aanbod tot terugverkoop, niet betrokken zijn geweest bij de aankoop, financiering of (een eerdere) terugverkoop van jouw woning. Met zijn drieën taxeren de taxateurs vervolgens jouw woning en stellen gezamenlijk de marktwaarde vast. Deze waarde is bindend voor zowel jou als voor de corporatie/ontwikkelaar. Houd er wel rekening mee dat door het inroepen van de geschillenregeling de periode van drie maanden verlengd wordt. Daarnaast kan de waarde hoger, maar ook lager uitvallen. Bij een geschillentaxatie betaalt ieder de helft van de taxatiekosten.

Rekenvoorbeelden terugkoopprijs

Op de volgende pagina vind je vier rekenvoorbeelden waarbij de prijsverlaging 20% bedraagt en jouw aandeel in de waardeontwikkeling 70% is.

Tot slot

Wanneer je nog vragen hebt over de inhoud van deze brochure óf wilt weten hoe het precies bij jouw corporatie/ontwikkelaar is geregeld, maak dan een afspraak met de corporatie/ontwikkelaar of met de makelaar die de verkoop verzorgt. Zij kunnen je alle informatie verstrekken zodat je een goede beslissing kunt nemen over de aankoop van een KoopGarantwoning.

³ De geschillenregeling die we hier beschrijven, geldt in alle gevallen. Wanneer je een woning hebt gekocht waarbij de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen versie 1 november 2016 van toepassing zijn, hebt je de keuze: De waarde wordt vastgesteld door drie taxateurs, of je legt het geschil voor aan de rechter.



Rekenvoorbeelden

Voorbeeld 1 Waardestijging zonder woningverbeteringen

Getaxeerde marktwaarde bij aankoop	200.000
Af: verstrekte koperskorting (20%)	-/- 40.000
Betaalde Uitgifteprijs	160.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop	230.000
Waardeontwikkeling (230.000 -/- 200.000)	30.000
Deel waardestijging (70% x 30.000) voor jou	21.000
Terugkoopprijs (160.000 + 21.000)	181.000

Voorbeeld 2 Waardestijging met woningverbeteringen

Getaxeerde marktwaarde bij aankoop	200.000
Af: verstrekte koperskorting (20%)	-/- 40.000
Betaalde Uitgifteprijs	160.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen	240.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen	230.000
Waarde-effect verbeteringen (240.000 -/- 230.000)	10.000
Overige waardeontwikkeling (230.000 -/- 200.000)	30.000
Deel waardestijging (70% x 30.000) voor jou	21.000
Terugkoopprijs (160.000 + 10.000 + 21.000)	191.000

Voorbeeld 3 Waardedaling zonder woningverbeteringen

Getaxeerde marktwaarde bij aankoop	200.000
Af: Verstrekte koperskorting (20%)	-/- 40.000
Betaalde Uitgifteprijs	160.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop	180.000
Waardeontwikkeling	-/- 20.000
Deel waardedaling (70% x -/- 20.000) voor jou	-/- 14.000
Terugkoopprijs (160.000 -/- 14.000)	146.000

Voorbeeld 4 Waardedaling met woningverbeteringen

Getaxeerde marktwaarde bij aankoop	200.000
Af: Verstrekte koperskorting (20%)	-/- 40.000
Betaalde Uitgifteprijs	160.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen	190.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen	180.000
Waarde-effect verbeteringen (190.000 -/- 180.000)	10.000
Overige waardeontwikkeling (180.000 -/- 200.000)	-/- 20.000
Deel waardedaling (70% x -/- 20.000) voor jou	-/- 14.000
Terugkoopprijs (160.000 + 10.000 -/- 14.000)	156.000